

# Retórica del discurso jurídico

## Rhetoric of legal discourse

*Gerardo Ribeiro\**

Universidad de Guanajuato, México,  
<gerardoribeiro@hotmail.com>

**RESUMEN.** Se construye como definición de retórica jurídica a las acciones del lenguaje sobre el lenguaje legal. Desde esta premisa se exploran las relaciones y fronteras que se establecen entre el discurso jurídico entendido como competencia lingüística legal y la enunciación del discurso, el punto de vista del hablante jurídico y su eficacia procesal ante el auditorio legal.

**PALABRAS CLAVE.** Retórica. Discurso legal. Lingüística. Argumentación.

**ABSTRACT.** Is constructed as a definition of legal rhetoric to the actions of legal language about language. From this premise explores the relationships and boundaries that exist between legal discourse understood as legal proficiency and the enunciation of speech, the speaker's point of view of legal and effective legal proceedings before the audience.

**KEYWORDS.** Rhetoric. Legal discourse. Linguistics. Argument.

---

\* Graduado en Derecho por la Universidad Iberoamericana (Ciudad de México), cursó el Doctorado en Filosofía en la Universidad de Guanajuato (México), en la cual es profesor de tiempo completo. Ha publicado libros y artículos sobre retórica y argumentación jurídica en revistas jurídicas arbitradas nacionales e internacionales.



## 1.

### RETÓRICA JURÍDICA Y COMPETENCIA LINGÜÍSTICA

Hay una línea de relación entre retórica y filosofía que va desde Platón<sup>1</sup> hasta Cicerón<sup>2</sup> y una línea de relación entre retórica y persuasión que va de Gorgias<sup>3</sup> a Quintiliano.<sup>4</sup> En la primera secuencia la retórica es la estructura que facilita la “enseñanza” de la idea de lo justo; sin embargo, en la segunda secuencia, la estructura y las figuras retóricas ocupan el lugar del argumento persuasivo en aras del fin procesal. En la primera secuencia, la retórica es la estructura del discurso al servicio del argumento; en la segunda secuencia, la estructura retórica es el argumento. El problema planteado aquí es, en última instancia, la relación entre pensamiento y lenguaje. O el lenguaje es la estructura del pensamiento o el lenguaje es un modo de presentarse el pensamiento.

Esta disyuntiva coloca al *logos* por un lado y a *mythos* por otro. El primero apela a la razón y el segundo apela a la persuasión. El *logos* se instituye en el discurso filosófico desde categorías tales como racionalidad, verdad, identidad, sujeto y modelos de referencia tales como método, objetividad, objeto. Al *mythos* solo le queda la narración para ofrecerse. Lo que está en juego ahora es la verdad. Ese es el problema real: o es el discurso del *logos* el que puede dar cuenta de la verdad o es el discurso persuasivo el que *también* puede narrar un modo de presentarse la verdad. La relación entre retórica y filosofía se presenta en la pretensión de verdad que se deriva de la razón, de la persuasión o de la seducción: o la palabra nombra al mundo o la palabra crea al mundo.

Denominar el mundo es describirlo y hacer un argumento analógico entre descripción y conocimiento como si fueran iguales porque comparten ciertos predicados: el predicado

<sup>1</sup> PLATÓN, *Diálogos*, México: Porrúa, 2012, pp. 143 ss.

<sup>2</sup> Marco Tulio CICERÓN, *De la invención retórica*, México: UNAM, 1997, y *De la partición oratoria*, México: UNAM, 2000.

<sup>3</sup> Citado por PLATÓN, o. cit.

<sup>4</sup> QUINTILIANO, Marco Fabio, *Institución oratoria*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1999.

compartido es la aceptación de la descripción como pertinente a la cosa. De ahí se desprende la premisa de que la verdad está asociada al conocimiento: solo será verdad aquello que se describe como inherente a la cosa. Sin embargo, crear el mundo por medio de la narración es dar cuenta de un modo de ser de la existencia, de un modo particular de presentarse la existencia. No tiene la pretensión de dar cuenta del ser de la cosa, sino solo dar cuenta del modo particular de presentarse la cosa en relación con las narraciones comunitarias como paradigma de identidad con esa narración.

La relación entre retórica y filosofía no es moral, como lo quiere plantear PLATÓN, sino epistemológica. Es decir, la retórica o es un medio de expresión, o es un modo de comprender la realidad. Y la retórica es un medio de expresión y es un modo de comprender la realidad entendida esta como el modo en que se construye discursivamente la existencia. La realidad se refiere a la materialidad del mundo, mientras que la existencia se refiere a las diversas discursividades que las comunidades construyen acerca del modo de relacionarse del sujeto con otros sujetos y con la materialidad. A ese modo de comprender lo denominamos *verdad comunitaria* dado que no tiene la pretensión de describir al ente como una verdad probada, sino que tiene la voluntad de narrar al ente en relación con la comunidad y por lo tanto comprender la existencia. Al concepto de realidad (la materialidad del mundo) le corresponde un discurso construido desde el convencer, desde el ofrecer verdaderas razones. Al concepto de existencia (la discursividad comunitaria acerca de la relación entre el mundo material y la comunidad) le corresponde un discurso construido desde la persuasión y la seducción: el concepto de existencia es una construcción retórica.

El argumento sustancial deriva de la concepción del lenguaje. Las descripciones que el *logos* hace del ente parten del supuesto de que la palabra nombra los objetos. Detrás de esta concepción se encuentra la idea de que el lenguaje tiene como función primordial la de representar la realidad. Si esto es así, entonces el enunciado es el soporte material por medio del cual la verdad se expresa predicando uno o varias propiedades del mundo objetual. La teoría semántica de la verdad de TARSKI es un ejemplo claro de esta concepción. Sin embargo, esta concepción del enunciado como “verificable” lleva a AUSTIN<sup>5</sup> a afirmar que se “ha llegado a advertir que muchas palabras especialmente desconcertantes, incluidas en enunciados que parecen ser descriptivos, no sirven para indicar alguna característica adicional, particularmente curiosa o extraña, de la realidad, sino para indicar (y no para registrar) las circunstancias en que se formula el enunciado o las restricciones a que está sometido, o a la

---

<sup>5</sup> John L. AUSTIN, *Cómo hacer cosas con las palabras*, Barcelona: Paidós Ibérica, 1996, p. 43.

manera en que debe ser tomado, etcétera. Pasar por alto estas posibilidades, tal como antes era común, es cometer la llamada falacia ‘descriptiva’.

Aunque AUSTIN descalifique la concepción descriptiva del lenguaje, su concepción representacional de este lo lleva a platear la siguiente distinción: cuando alguien dice algo, ¿qué está haciendo? El acto de decir, de emitir sonidos con cierta entonación es denominado por AUSTIN como *acto locucionario* y lo describe como “un acto que en forma aproximada equivale a expresar cierta oración con un cierto sentido y referencia, lo que a su vez es aproximadamente equivalente al ‘significado’ en el sentido tradicional”.<sup>6</sup> El acto que llevamos a cabo al decir algo tal como informar, ordenar, advertir, comprometernos, etcétera, esto es, actos que tienen una cierta fuerza son los *actos ilocutorios*. Por último, los actos que llevamos a cabo porque decimos algo son los *actos perlocutorios* y estos son los que producimos o logramos porque decimos algo, tales como convencer, persuadir, disuadir e incluso, digamos, sorprender o confundir.

De lo anterior se deriva que el nivel pragmático del enunciado es recuperado por AUSTIN como uno de los elementos de la significación al afirmar que “normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio [...] al decir algo lo [hacemos] con el propósito, intención o designio de producir tales efectos”.<sup>7</sup> Sin embargo, esta afirmación de AUSTIN está centrada en el nivel informativo del lenguaje (prometer, advertir, afirmar, felicitar, insultar, etcétera) que se expresa en el nivel pragmático.

SEARLE,<sup>8</sup> por su parte, lleva este nivel pragmático hasta la redefinición de lengua (en el sentido de *parole y langue* saussureanos) y afirma que “hablar un lenguaje consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer enunciados, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas [...] y en segundo lugar, que esos actos son en general posibles gracias a, y se realizan con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos [...]; la producción de una oración-instancia bajo ciertas condiciones constituye un acto de habla y los actos de habla [...] son las unidades básicas o mínimas de la comunicación lingüística”. Esta concepción que prioriza el nivel pragmático de la lengua le lleva a SEARLE a proponer que una teoría del lenguaje forma parte de una teoría de la acción simplemente porque hablar un lenguaje es una forma de conducta gobernada por reglas. A esas reglas las denominaré, de aquí en adelante, *recursos retóricos en general*.

---

<sup>6</sup> Ibídem, p. 153.

<sup>7</sup> Ibídem, p. 145.

<sup>8</sup> JOHN SEARLE, *Actos de habla*, Barcelona: Planeta-Agostini, 1994, p. 26.

Con VAN DIJK<sup>9</sup> se puede resumir que los actos de habla “son realmente acciones: hacemos algo, a saber, producimos una serie de sonidos o signos ortográficos que, como enunciado de una lengua determinada, tiene una forma convencional reconocible, y además ejecutamos este hacer con una intención correspondiente, determinada, dado que normalmente no nos pronunciamos en contra de nuestra voluntad y sabemos controlar nuestra lengua”.

Desde la concepción que sostengo, sin embargo, se recupera la concepción pragmática del lenguaje como actos de habla pero la palabra no nombra los objetos sino que los evoca. La palabra no nombra los objetos porque no hay una relación de pertinencia entre la palabra (significado) y el objeto, sino que existe una evocación que refiere la relación entre el significado y los múltiples objetos posibles de ser designados. El universo semántico de la palabra es un conjunto de significados (evocaciones posibles), por lo que la palabra no tiene una garantía ontológica en la relación entre palabra y realidad. Es el propio modo de ser polisémico de la palabra el que invalida su pretensión de descripción objetiva. El conjunto de significados solo nombra al ente cuando el oyente construye el sentido de la oración, es decir, cuando relaciona uno de los significados posibles de la palabra con otro significado posible de la otra palabra que le sigue y que posee muchos significados más que el relacionado. Los significados están en la palabra, el sentido está en el espacio en blanco que hay entre palabra y palabra: los significados son propios del vocablo, el sentido se construye en el espacio en blanco que hay entre palabra y palabra. Por lo tanto, es narrando como se construye el sentido de la verdad y no describiendo al ente por la imposibilidad de nombrar de la palabra. Una fundamentación ontológica del lenguaje desde el *logos* cancela toda posibilidad polisémica del lenguaje.

La concepción de lenguaje que propongo y desde la cual se construye la reflexión sobre la neorretórica consiste en reconocer que el sentido del enunciado se construye desde las estrategias discursivas que se presentan como recursos retóricos. “Hablar un lenguaje —dice SEARLE—<sup>10</sup> consiste en realizar actos de habla, actos de habla como hacer enunciados, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas [...] y, en segundo lugar, que esos actos son en general posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos”. En este mismo sentido del lenguaje como construcción, afirma SEARLE que “la producción de una oración-instancia bajo ciertas condiciones constituye un acto de habla y los actos de habla [...] son las unidades básicas o mínimas de la comunicación

---

<sup>9</sup> Teun A. VAN DIJK, *La ciencia del texto*, Barcelona: Paidós, 1978, p. 90.

<sup>10</sup> SEARLE, o. cit., p. 26.

lingüística”. Por lo anterior, concluye SEARLE,<sup>11</sup> “una teoría del lenguaje forma parte de una teoría de la acción, simplemente porque hablar un lenguaje es una forma de conducta gobernada por reglas”.

El modo de presentarse ese sentido construido por el hablante y que se encuentra gobernado por una serie de reglas retóricas (fónicas, sintácticas y semánticas) es la descripción que dicho sentido (enunciado) hace de su propia enunciación. El lenguaje se entiende, entonces, como autorreferencial: el referente de las palabras del sentido son las palabras del enunciado. Por el simple hecho de remitirse a sí misma por medio de su función de metalenguaje, la lengua es autorreflexiva y autorreferente y, por ello, las concepciones descriptivas, representacionales o veritativas de la lengua quedan excluidas.

La escritura de la argumentación jurídica se ha liberado del referente y no se refiere más que a sí misma: es un conjunto organizado de signos (argumentos) que se refiere a otro conjunto organizado de signos (ley). La diferencia entre uno u otro es que uno de esos sistemas organizados de signos se erige en realidad y el otro sistema organizado de signos se refiere a él al construir su nivel expresivo. Son, pues, formas hablando de formas o, simplemente, sistemas autorreferenciales que se desarrollan en un espacio lingüístico denominado *discurso jurídico*.

La retórica jurídica vista desde esta perspectiva personal es, a un tiempo, una técnica de argumentación y un modo de construir la verdad. Y esto es posible dado que la preocupación no radica en el ente sino en la relación que la comunidad establece con el ente en sí y esta relación se expresa en las prácticas discursivas comunitarias. La palabra en la retórica pierde la supremacía de la función denotativa en el *logos* y asume la función poética, emotiva, metalingüística y fundamentalmente metafórica. La neoretórica jurídica concibe al lenguaje como un proceso de construcción del que la competencia lingüística, entendida como la capacidad de actuar lingüísticamente del sujeto, constituye el eje fundamental de las prácticas discursivas jurídicas, dejando de lado la idea del lenguaje como un estado de cosas preestablecidas. El lenguaje del discurso es una construcción en permanente dándose, opuesta a la idea del lenguaje como algo dado. Ese dándose del discurso es posible en, y gracias a, la competencia lingüística.

Las figuras retóricas son formas de construcción del sentido que argumentan la verdad del hablante desde los más variados horizontes lingüísticos tales como la intertextualidad, la metatextualidad, la hipertextualidad, etcétera.

---

<sup>11</sup> *Ibíd.*

## 2.

### RETÓRICA JURÍDICA Y ENUNCIACIÓN LINGÜÍSTICA

Una de las condiciones que hacen posible la construcción del sentido es la enunciación, que para BENVENISTE<sup>12</sup> consiste en “poner a funcionar la lengua por un acto individual de utilización” que se materializa sencillamente en el habla, en el acto de emitir el enunciado. Para BENVENISTE este fenómeno puede ser estudiado desde tres aspectos:

1. La realización vocal de la lengua y los problemas fonéticos derivados de la enunciación particular de los hablantes.
2. Enunciación y sentido. De esta relación se derivan los problemas de semantización de la lengua.
3. La enunciación en el marco formal de su realización.

El aspecto que es objeto de estudio en el presente trabajo es la relación entre enunciación y creación de sentido o, dicho de otra manera, la relación entre la realización del habla y la producción de sentido del enunciado.

Para ARISTÓTELES<sup>13</sup> existen tres modos de presentar los argumentos a efecto de persuadir al auditorio: por el *ethos*, el *pathos* y el *logos*. El *ethos* consiste en el carácter del orador, el *pathos* consiste en la emoción del orador y el *logos* es la razón del orador. Son los dos primeros modos de argumentar a los que se refiere la enunciación.

En lo particular, entiendo por *enunciación* la puesta en escena (emisión y actuación) del discurso que permite que las evocaciones del signo adquieran sentido al ser actualizadas por el hablante cuando enuncia el discurso.

Por *pragmática retórica* entiendo los actos de habla que se realizan con el enunciado. Siendo entonces el acto de habla (la enunciación y la pragmática) la disciplina que estudia la enunciación en relación con las estructuras textuales, o sea, entre el usuario de la lengua y la estructura del enunciado. Por lo tanto, la valoración de la enunciación siempre deberá hacerse con relación a un contexto dado porque su razón de ser es argumentativa. La pragmática, en el contexto de la neoretórica jurídica, debe ser entendida como los recursos idóneos para la enunciación de una oración en un contexto determinado con la intención de argumentar,

<sup>12</sup> Emile BENVENISTE, *Problemas de lingüística general*, México: Siglo XXI, 1995, p. 83.

<sup>13</sup> ARISTÓTELES, *Retórica*, Madrid: Gredos, 1990. Véase en particular el Libro I.



fónica y físicamente, una afirmación. La pragmática valora lo idóneo, lo apropiado, lo oportuno, lo aceptable, lo necesario y lo eficaz de la enunciación de una afirmación ante un auditorio determinado. Esta enunciación tiene una gran variedad de sonidos y una gran variedad de posturas físicas que la reafirman o la contradicen: el uso adecuado de sonidos y ademanes pertinentes forma parte de la construcción del sentido del enunciado.

Así como el signo posee un conjunto de significados que forman su universo semántico, también el signo posee intencionalidad fónica y ademanes físicos que refuerzan o contradicen el universo semántico. Este universo pragmático de la enunciación (sonidos y ademanes) cumple funciones argumentativas adecuadas o inadecuadas, mismas que serán valoradas por el interlocutor como eficaces o ineficaces. Entre lo adecuado de la enunciación y lo eficaz del argumento o entre lo inadecuado de la enunciación y lo ineficaz del argumento se desarrolla la valoración de la pragmática retórica.

Desde la filosofía del lenguaje (WITTGENSTEIN, SEARLE y AUSTIN) el estudio de los usos del lenguaje y el lenguaje como acción son puestos de relieve como inherentes al sentido de la oración. Sin embargo, desde otras perspectivas se afirma que la enunciación debe describirse desde las condiciones de uso, no desde el uso mismo del lenguaje. La falsa oposición entre semántica y pragmática se resuelve, desde la perspectiva retórica, en el sentido de que las condiciones de uso de la lengua no son inmanentes a ella sino pragmáticas, es decir, son actualizadas por la necesidad del hablante y su punto de vista. El enunciado por sí solo —lo he afirmado con anterioridad— posee únicamente un conjunto de signos con una pluralidad de significados: es solo con relación al contexto y a las intencionalidades (procesales, personales, institucionales, etcétera) del hablante así como la enunciación del discurso mismo como el sentido se construye y se ofrece a la relación dialógica. A la retórica lo que le interesa, pues, son las condiciones en que se produce la enunciación (pragmática) y, para ello, recupera las condiciones de uso inmanente del lenguaje para poner en escena el sentido de las evocaciones del signo.

## **2.1. EL CONTEXTO**

Se entiende por contexto, desde el punto de vista de la retórica jurídica, la situación argumentativa en la que se encuentran los hablantes del proceso judicial. Lo anterior significa que hay tres espacios jurídicos en los cuales se presenta la argumentación: 1) el contexto de la creación de la ley, 2) el contexto de la aplicación de la ley y 3) el contexto de la construcción del saber jurídico.

Cada uno de los contextos tiene sus propios elementos inherentes. Así, desde el punto de vista de los hablantes, el contexto de la creación de la ley se construye entre los que

ostentan la calidad jurídica de representantes (diputados y senadores), reconociendo que cada fracción parlamentaria reivindica y por lo tanto entiende el mundo de acuerdo a sus concepciones morales, ideológicas y culturales. El contexto en el proceso legislativo también debe ser entendido como los diferentes grupos y sectores sociales que de una u otra forma se encuentran involucrados y aludidos por la discusión legislativa: la capacidad de movilización, de crítica o respaldo a la discusión parlamentaria forma parte, también, del contexto.

El contexto de la aplicación de la ley se construye entre el abogado defensor, su contraparte o el fiscal y el juez. Estas tres instancias reivindican, en su discursividad, un universo informativo que los caracteriza y los identifica: dirigirnos a cada uno de ellos significará dirigirnos a sus contextos teóricos, morales e ideológicos. Es el contexto el que permite decodificar el discurso del otro y, por ende, es gracias al contexto del oyente como este puede ser convencido y persuadido.

El contexto de la creación del saber jurídico se construye entre el autor y los demás autores, en el entendido de que el autor representa una formación académica determinada y su lector *es* un contexto igual, diferente o indiferente.

Ahora bien, tanto la comunidad y su tiempo coyuntural como la comunidad en su historicidad, así como el discurso teórico sobre el problema jurídico a tratarse, son el gran espacio en el que los contextos procesales anteriormente mencionados se despliegan.

Sin embargo, habría que decir que pertenecen al contexto todos aquellos elementos que hacen posible una u otra interpretación de los argumentos que los hablantes proponen; así, forman parte del contexto desde la filiación ideológica del hablante, pasando por su condición social, hasta las costumbres sociales y lingüísticas del contexto. Ningún elemento se debe dejar pasar sin valorarlo como adecuado o inadecuado para hacerlo valer al momento de la enunciación del discurso. Algunos elementos que pueden ser banales para nosotros no lo son para el auditorio, por lo que se debe valorarlos pensando en el auditorio, nunca pensando en quien habla: el contexto es un instrumento para la construcción argumentativa del sentido del enunciado, pero quien decide su eficacia es el auditorio. Por lo tanto, conocer los valores, los deseos, las costumbres y los gustos del auditorio es la condición para el éxito pragmático del argumento.

GORGAS desarrolla el concepto multidimensional de *Kairos*, traducido como ‘decoro’, para dar cuenta de esta relación entre el orador y su contexto que consiste en la capacidad de adaptación del discurso retórico a las condiciones y variables externas tales como el estado de ánimo del público, la ocasión que propició la reunión y la situación emocional, política, económica, etcétera, en la que se encuentra el público. El decoro es la capacidad

de percepción que el orador debe aprender a desarrollar dado que no se puede enseñar: es la experiencia y la necesidad la que desarrolla esta percepción, este modo de evaluar al auditorio y, por ende, de organizar el discurso persuasivo.

## **2.2. EFECTOS DE LA PERSUASIÓN SOBRE EL AUDITORIO**

Las condiciones que hacen posible la persuasión de un discurso en el auditorio son, entre otras:

A. El discurso persuasivo es aceptado por el auditorio cuando el orador (y su discurso) pertenecen al mismo grupo social, cultural, político, etcétera. La aceptación no es por lo que dice, sino por quién lo dice. La identidad radica en el orador, no en el contenido de su discurso.

B. El discurso es aceptado por el auditorio ante la emergencia contextual. Es el acuerdo sobre ciertos valores ante el contexto de emergencia el que facilita la aceptación del discurso persuasivo. Ante una emergencia climatológica (inundaciones, terremotos, otros) el discurso persuasivo, el que busca la modificación de una conducta, se acepta en términos generales, aunque no se acepten de manera racional, o ideológica, o pragmática ciertas partes del discurso. Las prioridades en las tareas son un ejemplo de aceptación general, aunque el uso político y faccioso de la tragedia por parte de las autoridades no se acepte racionalmente, la solidaridad inmediata hace dejar de lado la crítica que paralizaría la ayuda. Es la emergencia contextual la que condiciona la eficacia del discurso retórico. La inexistencia de la amenaza inminente nos lleva a otro tipo de discursos retóricos más eficaces.

C. El discurso persuasivo solo es posible cuando el otro, el auditorio, comprende su nivel semántico. Sin comprensión informativa no hay persuasión. El auditorio comparte, generalmente, las mismas ideas e informaciones sobre el hecho que los ha llevado a reunirse, con independencia de los grados académicos que pueda tener cada uno de ellos o lo diverso de sus formaciones académicas. Hay un denominador común informativo acerca del tema que los congrega; este denominador común informativo es el referente desde el cual el orador debe hablar para que sea entendido por su auditorio, por lo que si introduce nuevas informaciones deberá explicarlas.

D. La persuasión tiene como fin el mover a la acción a un auditorio: si se logra el propósito (la acción) se habrá persuadido; por lo tanto, el discurso persuasivo solo modifica las opiniones personales y, por ende, modifica la conducta del sujeto. Lo que está en juego no solo es la opinión personal, porque el objetivo de la persuasión es moverlo a realizar una acción. Que el discurso persuasivo alcance a muchas personas no quiere decir que se dirija al grupo como un todo, sino que se construye hacia un solo sujeto que es *todos* los presentes.

E. El discurso persuasivo ante auditorios claramente diferenciados por sus intereses —como el judicial: juez y contraparte— debe *elegir* a quién se dirige. Ahora ya no es a *todos*, sino a uno en particular que se quiere persuadir: los buenos argumentos, en este caso, son aquellos que son compartidos por el sujeto a persuadir. La persuasión radica en la propuesta de identidad de ideas entre quien persuade y el persuadido: *no es que yo te quiera convencer de algo, sino que repito tus ideas que me han convencido a mí* (aunque en verdad las ideas sean mías).

VAN DIJK<sup>14</sup> describe dos condiciones que hacen posibles los efectos del discurso persuasivo en la mente, ellas son:

### Condiciones cognitivas

Las personas antes de cambiar de opinión o de conducta ya poseen creencias o ideas que al interactuar con su comunidad se vuelven creencias socialmente compartidas. Estas personas están aprendiendo que otras personas, en circunstancias similares, tienen las mismas o similares creencias o viceversa que las comparten con otros. Lo que están haciendo es compartir esas creencias y los cambios se producen sobre ideas ya adquiridas. La persuasión está facilitada por la falta de conocimiento social y político y, por el contrario, encuentra dificultades ante ambientes ricos y bien desarrollados social y cognitivamente.

### Condiciones sociales

Las personas han comprendido que las opiniones no solamente son personales sino que están relacionadas con los intereses del grupo, con las categorías dentro del grupo (niño, adulto, mujer, etcétera) y con situaciones sociales. Por lo tanto, las ideas del discurso persuasivo, al igual que otras representaciones sociales, son una construcción tanto cognitiva como social: no solo son mentalmente compartidas con otros como formas de cognición social, sino también producidas socialmente con otros miembros de la comunidad.

Otra perspectiva se encuentra en SEARLE, que caracteriza la argumentación como un acto de habla. Por ello dice que argumentar, acto de habla elocutivo, es presentar el propio discurso como coherente y justificable, con una fuerza perlocutiva que estriba en convencer al receptor de lo que afirmamos o de persuadir al receptor para que se mueva a la acción.

Las condiciones del discurso persuasivo, entonces, se presentan:

- A. Como el contenido propositivo del discurso persuasivo.
- B. Como la condición esencial. El conjunto de proposiciones sirve como un intento del hablante para justificar la conclusión propuesta al oyente.

---

<sup>14</sup> Teun A. VAN DIJK, *Ideología. Una aproximación multidisciplinaria*, Barcelona: Gedisa, 1999, p. 309.

- C. Como las condiciones preparatorias:
  - C.1. El hablante cree que el oyente no aceptará de entrada su opinión.
  - C.2. El hablante cree que el oyente aceptará, tarde o temprano, las proposiciones expresadas.
  - C.3. El hablante cree que el oyente aceptará las proposiciones expresadas.
- D. Como las condiciones de aceptabilidad.
  - D.1. El hablante cree que la conclusión es aceptable.
  - D.2. El hablante cree que el contenido de las proposiciones es aceptable.
  - D.3. El hablante cree que las justificaciones son aceptables.

Los efectos perlocutivos mínimos que debemos esperar del oyente son la aceptación de lo que expresamos en los siguiente grados: en todo, en parte, algunos. El oyente es quien decide acerca de la eficacia del acto de habla perlocutivo, pero no decide el acto de habla ilocutivo, que pertenece enteramente al hablante.

### 3.

## RETÓRICA JURÍDICA Y PUNTO DE VISTA NARRATIVO

La pregunta ahora es saber quién habla dentro del enunciado y quién realiza el conjunto de operaciones sobre el lenguaje para construir el sentido del enunciado con intenciones argumentativas. A simple vista parece ser que el hablante del enunciado es quien emite el enunciado. Sin embargo, desde el texto de PROPP sobre la estructura de los cuentos fantásticos rusos, donde propone el concepto de *actante*, se puede concebir al relato soportado ya no por actores que narran sino por funciones que facilitan la acción. Así, los actantes se definen por las esferas de acción en las cuales participan, y estas esferas están constituidas por las funciones predeterminadas.

FOUCAULT<sup>15</sup> se pregunta ante la Société Française de Philosophie ¿qué es un autor? En primer lugar define al autor no como un sujeto sino como una función que es característica “del modo de existencia, circulación y de funcionamiento de ciertos discursos en el interior de una sociedad” cuando este se entiende en relación con la propiedad de la obra y sus consecuencias jurídicas de protección.

---

<sup>15</sup> Michel FOUCAULT, *Entre filosofía y literatura*, Barcelona: Paidós, 1999, p. 38.

Sin embargo, cuando la función de autor se relaciona con la textualidad de la obra, esta función conlleva una pluralidad de ego, una pluralidad de *yo* que hablan. Así, afirma FOUCAULT,<sup>16</sup> el “ego que habla en el prefacio de un tratado de matemáticas —y que indica las circunstancias de su composición— no es idéntico ni por su posición ni por su funcionamiento al que habla en el curso de una demostración y que aparece bajo la forma de un ‘concluyo’ o ‘supongo’: en un caso el ‘yo’ remite a un individuo sin equivalente que, en un lugar y en un tiempo determinados, ha cumplido un cierto trabajo [...]”. Luego agrega FOUCAULT: “En el segundo, el ‘yo’ designa un plan y un momento de demostración que cualquier individuo puede ocupar, siempre que haya aceptado el sistema de símbolos, el mismo juego de axiomas, el mismo conjunto de demostraciones previas”. FOUCAULT continúa diciendo que, en este ejercicio de caracterizar los egos hablantes dentro de un discurso, podría reconocerse un tercer emisor dentro del ejemplo del tratado de matemáticas: “aquel que habla para decir el sentido del trabajo, los obstáculos encontrados, los resultados obtenidos, los problemas que todavía se plantean; este ego se sitúa en el campo de los discursos matemáticos ya existentes o aún por venir”.

Pero habría otra posibilidad de abordar el problema de los *autores* dentro del propio enunciado. Así, se puede afirmar que la construcción retórica es diversa del enunciado retórico, por ello no son el mismo sujeto hablante de una u otra acción. La construcción retórica es el acto mediante el cual el hablante construye la intencionalidad argumentativa por medio de enunciados retóricos. Estos enunciados retóricos se expresan en figuras retóricas específicas, determinadas y creadas con anterioridad a la enunciación por otros autores. La formalidad de los enunciados retóricos fue creada y, por ende, emitida por un sujeto hablante, en la mayoría de los casos, anónimo; sin embargo, se puede rastrear la creación de las figuras retóricas en la obra de hablantes determinados. Muchas de esas figuras retóricas fueron emitidas originalmente por un sujeto hablante, y un segundo sujeto hablante las retoma y las usa de manera particular. Ese uso particular de la figura la vuelve una nueva figura. Por lo tanto, el *hablante pragmático* es aquel que realiza la construcción retórica entendida como el acto mediante el cual un sujeto hablante construye lingüísticamente la intencionalidad argumentativa de su discurso por medio de los enunciados retóricos.

El *hablante histórico* es aquel sujeto que construyó los enunciados retóricos (las figuras retóricas), mismos que son utilizados por el sujeto hablante pragmático para la construcción del discurso argumentativo. El hablante histórico se presenta como anónimo en muchos casos, pero también personalizado en otros casos: ARISTÓTELES es creador de varias figuras

<sup>16</sup> Ibídem, p. 343.

retóricas, pero QUINTILIANO, al hacerlas suyas, las modifica en su uso; por lo tanto, son nuevas figuras las propuestas por QUINTILIANO a las propuestas por ARISTÓTELES. QUEVEDO resemantiza y reutiliza varias figuras a su modo y genio de manera diferente a sus contemporáneos. Un estudio comparado del uso de las figuras retóricas en la poesía del Siglo de Oro español puede revelar con claridad esta afirmación.

Estos dos sujetos hablantes (pragmático e histórico) están determinados como emisores externos del enunciado, uno que lo construye (hablante pragmático) y el otro que ha creado las figuras (hablante histórico) utilizadas por el primero. *Sujetos*, en este caso, debe ser entendido como persona: persona que construye y emite el discurso retórico y persona que ha creado históricamente las figuras retóricas. Sin embargo, dentro del enunciado retórico se encuentran otros sujetos hablantes. Y ahora la palabra *sujeto* no tiene la connotación de persona física sino de persona gramatical. Debe ser entendido este sujeto en el sentido gramatical que se expresa lingüísticamente como pronombre. Así, la enunciación del discurso retórico tiene dos sujetos emisores: el sujeto físico hablante y el sujeto físico creador de las figuras retóricas. Pero el enunciado retórico, es decir, el producto de la enunciación, tiene otros sujetos gramaticales diferentes a los sujetos físicos de la enunciación. Los sujetos contenidos en el enunciado retórico no son quienes hablan (quienes emiten el enunciado) sino que son aquellos de quienes se habla en el enunciado dado que el sujeto gramatical, dentro del enunciado oracional, tiene esa condición. En el enunciado oracional el sujeto es aquel de quien se habla, el verbo es lo que realiza el sujeto, los complementos (directo, indirecto y circunstancial) informan sobre la condición del sujeto, mientras que los adverbios informan sobre la acción verbal.

Las variadas formas de presentarse en el enunciado el sujeto gramatical (omitido, expreso, en la desinencia verbal, etcétera) no obstan para que siempre podamos identificar el pronombre, es decir, reconocer la persona sobre quien se habla en el enunciado. Por lo tanto, el *hablante gramatical* es aquel de quien se habla en el enunciado, es aquel de quien se informa sobre la acción que realiza y el modo de esa acción. Este sujeto hablante gramatical tiene el mayor universo de significación dado que abarca cada una de las personas del pronombre: yo, tú, él, nosotros, ustedes y ellos. El sujeto gramatical no solo se coloca en diversas personas indicando su identidad, sino que su mayor riqueza radica en la expresión verbal asociada a él, dado que ella informa directamente sobre la acción que realiza el sujeto (verbo) y el modo de esa acción (adverbios).

Este *hablante gramatical* en el enunciado retórico es aquel que narra la argumentación a nombre del sujeto hablante histórico como lo he definido, es decir, a nombre del

autor empírico que es el responsable del discurso y es denominado como el *enunciador* por DUCROT<sup>17</sup> quien afirma que “el enunciador es al locutor lo que el personaje es al autor”.

La diferencia de nomenclatura entre autor, hablante pragmático, y el narrador, hablante gramatical, radica en que mi nomenclatura está asociada a la enunciación pragmática del discurso retórico argumentativo, mientras que para DUCROT y GENETTE (en quien se basa DUCROT) la nomenclatura está asociada a la enunciación sintáctica.

GREIMAS,<sup>18</sup> por su parte, en una lectura crítica a los trabajos de Vladimir PROPP, afirma que el actante no es solo la manera en que se denomina un valor axiológico dentro de la narración, sino que es, también, una clasificación que se instituye como una posibilidad de proceso dado que el actante se construye a partir de un haz de funciones. Esto permite que un modelo actancial, independientemente de la clase de narración que se esté estudiando, se obtenga gracias a la estructuración paradigmática del inventario de los actantes.

Por lo tanto, el enunciado jurídico (me refiero al texto de la ley) tiene varios actantes hablantes (no sujetos) que podemos identificar desde diversas perspectivas. Quien realiza las operaciones en el lenguaje jurídico con el lenguaje es el autor pragmático, pero por esas acciones se construyen varios actantes, es decir, valores axiológicos, colocados en perspectivas totalmente diferentes unos de otros; por lo tanto, la argumentación no es lineal sino enormemente rica. El enunciado remite a varias personas físicas y gramaticales y a varios actantes; por lo tanto, a variados y polisémicos sentidos del enunciado. El enunciado legal es el espacio formal en el que las operaciones del lenguaje con el lenguaje construyen diversos sujetos y actantes y, por ende, diversas perspectivas de abordaje argumentativas. La contraargumentación tiene varias “puertas” para entrar y la argumentación varias “puertas” para salir.

La ley, como enunciado, tiene diversos sujetos y actantes:

1. El hablante pragmático de la ley se presenta en dos sentidos: formalmente se denomina *legislador*. Este es un sujeto que adquiere personalidad por virtud del mandato de la ley, pero realmente el legislador no es un sujeto sino un conjunto de personas que tiene personalidad legal que lo faculta para narrar algo; por ello es un actante y no un sujeto. Por otra parte, el actante hablante pragmático de la ley es un producto, es un resultado. El hablante pragmático de la ley es el acuerdo consensuado en el diálogo parlamentario que da como resultado un enunciado denominado *ley*, o es el producto de un acto de imposición en el que una mayoría se impone sobre una minoría. Ese acto de imposición es el sujeto hablante pragmático de la ley. En resumen, el emisor de la ley es un actante (un valor) existente por

<sup>17</sup> Oswald DUCROT, *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*, Barcelona: Paidós Comunicación, 1986, p. 229.

<sup>18</sup> A. J. GREIMAS, *Semántica estructural*, Madrid: Gredos, 1987, p. 284.



virtud de la ley con función narrativa disciplinadora y obligatoria, es un actante con función de acuerdo construido en diálogo o es un actante con función de imposición por medio de una votación. Cualquiera que sea el hablante pragmático que se elija para la argumentación, es posible construir operaciones del lenguaje con el lenguaje para construir el sentido del enunciado de acuerdo a las intencionalidades procesales. La argumentación se puede desarrollar desde cualquiera de las tres concepciones anteriores.

2. El hablante histórico es el que construyó las variadas formas del enunciado legal, pero el sujeto hablante pragmático que las utilizó y las modificó es un referente que las operaciones del lenguaje harán valer para construir el sentido del enunciado. Es sobre el discurso formal del hablante histórico sobre el que el enunciado retórico argumentativo construirá las operaciones del lenguaje para reivindicar un sentido determinado del enunciado legal desde su contemporaneidad. Desde las formas construidas por el hablante histórico se realizan las operaciones del lenguaje para proponer un sentido contemporáneo al enunciado. La manera de redactarse la ley o los modelos de redacción del tipo penal son un ejemplo de lo anterior.

3. El hablante gramatical de la ley es el sujeto al que se refiere el verbo del enunciado legal. Son, pues, los sujetos regulados por la ley. El sujeto hablante gramatical se presenta de manera abstracta bajo las formas de: *todos, aquel, quien...* También se presenta de manera concreta: *los pueblos indígenas, las mujeres, los menores de edad...* Pero nunca se presentará en pronombres del singular: *yo, tú, él*.

La significación, es decir, las relaciones de presuposición que se establecen entre el significante y el significado dentro del enunciado, se presenta desde varios sujetos dentro de la misma frase. Así, se pueden establecer diversos puntos de vista desde quien emite el enunciado y diversos puntos de vista desde quien “habita”, es decir, de quien es regulado, el enunciado. El enunciado legal hace referencia a varios sujetos; por lo tanto, yo puedo tomar uno u otro de los sujetos para desde él construir el sentido argumentativo. De esta afirmación se deriva la hipótesis que hemos venido sustentando: la argumentación se realiza con los recursos retóricos dentro del enunciado.

En la ley se pueden, entonces, reconocer tres sujetos hablantes:

1. El hablante pragmático:
  - 1.1. el legislador como sujeto legal;
  - 1.2. la unanimidad de los legisladores;
  - 1.3. el consenso dialógico entre los legisladores;
  - 1.4. la mayoría de los legisladores que se impone a la minoría parlamentaria.

2. El hablante histórico:
  - 2.1. el creador de las formas del lenguaje del enunciado legal; por ejemplo, el tipo penal;
  - 2.2. el creador de nuevas formas de presentarse el enunciado legal; por ejemplo, los criterios de racionalidad económica, legal y lingüística del enunciado legal;
  - 2.3. el creador de nuevas maneras de crear el enunciado legal a partir de la resemantización de las dos indicaciones anteriores.
3. El hablante gramatical:
  - 3.1. los pronombres: *nosotros, ellos*;
  - 3.2. el sujeto explícito: *las mujeres, los niños, los pueblos indígenas*, etcétera;
  - 3.3. el sujeto universal: *todos*;
  - 3.4. el sujeto colectivo: *quien, aquel*.

De esta descripción que propongo acerca del autor de la ley, queda prácticamente descartado el autor físico entendido como el legislador como si este existiera físicamente. La frase *el legislador*, como autor, quiere decir cada uno de los momentos que he descrito con anterioridad. *El legislador* es el producto de un proceso legislativo constituyente: el autor de la ley no es una persona física sino que el *legislador* es el producto de un proceso discursivo, dialógico, argumentativo y, también, autoritario y coyuntural. Al decir de BAJTIN “el autor no puede ni debe ser definido por nosotros como persona, porque nosotros estamos en él, vivenciamos su visión activa; y solo al término de la contemplación [...], o sea, cuando el autor deje de dirigir activamente nuestra visión, objetivamos nuestra actividad vivida bajo su orientación [...]”.<sup>19</sup>

El autor de la ley no es una persona porque él actúa en función de los proyectos ideológicos, éticos, etcétera, de sus representados; por lo tanto, es un actante (en el sentido de GREIMAS): el acuerdo o la imposición como autores de la ley son la expresión mayoritaria o minoritaria del electorado. El autor de la ley es, en extrema instancia, la ritualidad legal y, además, la legitimidad social que el enunciado alcanza en la comunidad, de ahí que *cuando el autor deje de dirigir activamente nuestra visión, objetivamos nuestra actividad vivida bajo su orientación* a modo de argumentación retórica.

En resumen, no hay un solo sujeto hablante en el enunciado sino que están presentes una variedad de sujetos con estatus gramaticales diferentes que dan por resultado una

---

<sup>19</sup> M. M. BAJTIN, *Estética de la creación verbal*, México: Siglo XXI, 1982, p. 180.

estratificación de sentidos: desde cada uno de esos sujetos se puede desarrollar un sentido del enunciado.

La argumentación retórica jurídica (neorretórica) eficaz consiste en hacer uso de:

1. la condición polisémica de la palabra;
2. la característica de generalidad y abstracción de la ley en relación con el caso concreto y particular: de lo abstracto de la ley a lo concreto de su aplicación;
3. la presencia de diversos sujetos hablantes contenidos en el enunciado;
4. el privilegiar uno u otro sentido proveniente de los diversos sujetos hablantes en el enunciado.

#### 4.

### RETÓRICA JURÍDICA Y AUDITORIO

Esta multiplicidad de hablantes se presenta ante un auditorio determinado y específico con un objetivo: convencerlo, persuadirlo o simplemente lograr su adhesión a las premisas del orador. Esta es la función única de la argumentación: dirigirse a una persona o a un conjunto de personas para modificar sus ideas y comportamientos.

Se denomina *auditorio*, de manera descriptiva, a la persona o conjunto de personas a los que se dirige el orador con el fin de modificar tanto sus ideas como sus sentimientos o acciones. Expresado de esta manera pareciera que el auditorio tiene un comportamiento pasivo, sin embargo no es así. Solo es posible la persuasión si el auditorio interactúa activamente con el orador. Esta interacción consiste en ir completando, agregando y corrigiendo los enunciados del orador desde la cultura comunitaria del auditorio, desde las ideas creadas y compartidas socialmente. El auditorio no se convence de lo que le dice el orador, sino que el auditorio construye su convencimiento desde las palabras del orador pero otorgándoles un sentido pertinente a sus deseos. El orador ofrece las palabras y el auditorio les adjudica un sentido coherente a sus necesidades. Deseo y necesidad construyen el sentido de las palabras del orador con los cuales se identificarán. Las palabras del orador son “cajitas” sintácticas que serán llenadas con el deseo y la necesidad del auditorio. El discurso del orador, por lo tanto, es pertinente o impertinente al deseo y la necesidad del auditorio. La característica demostrativa y lógica del discurso como valor argumentativo primordial es indiferente como valor de convencimiento.

Si el derecho se presenta ante nosotros en tres espacios, a saber, la creación de la ley, la aplicación de la ley y la construcción del saber jurídico, entonces el auditorio del orador jurídico deberá ser caracterizado a partir de esta premisa.

En primer lugar, el auditorio del orador legislativo es, de manera manifiesta, sus pares, el pleno de las Cámaras parlamentarias; sin embargo, de manera real, el orador legislativo no tiene como auditorio a sus pares, sino a la comunidad. El orador legislativo le habla a la comunidad toda (discurso amplificado por los medios masivos de comunicación) con la clara intención de persuadirla a ella, no a sus pares, dado que sus pares responden fundamentalmente a su organización política y por ello sus ideas, y por ende su voto, son institucionales, salvo escasas y extrañas excepciones. El auditorio a ser convencido en la construcción de la ley es la comunidad; por ello, el auditorio real del orador legislativo es la misma comunidad. La persuasión, en este caso, no es sobre la conveniencia de votar a favor o en contra de la ley, sino algo más eficaz que un voto: la legitimidad o ilegitimidad de la ley. Ese es el objetivo real del orador legislativo: no convencer a sus pares de la bondad del proyecto, sino persuadir a la comunidad de que, si bien la ley es legal porque ha cumplido con la ritualidad constitucionalmente establecida, no es legítima por la razón que ofrezcan, o, por el contrario, demostrar que la validez de la norma no radica en su legalidad sino en su legitimidad.

El auditorio inmediato del orador legislativo va desde sus pares reunidos en comisiones hasta sus pares reunidos en pleno. Este auditorio formal se divide en: a) compañeros de partido, b) aliados a su partido y c) adversarios políticos. Este auditorio inmediato es formal dado que el discurso que ante él se pronuncia no tiene la intención de modificar sus ideas: se les habla a ellos pero no se dirige el discurso a ellos. Los compañeros de su partido comparten sus ideas, los aliados comparten sus ideas y los adversarios no comparten sus ideas *a priori*; es decir, no aceptarán sus ideas no porque no estén de acuerdo con ellas (en algunos casos podrían estar de acuerdo) sino porque su aceptación implicaría no solo abdicar de sus ideas sino perder lo más importante, que son sus bases políticas, al abdicar ante las ideas del otro. Por lo tanto, el discurso argumentativo del orador legislativo tiene como auditorio formal a sus pares pero como auditorio real a la comunidad; es a ella a quien se dirigen y es a ella a quien desean convencer, persuadir y buscar la adhesión a sus ideas. Técnicamente es un error del orador legislativo dirigirse sus pares como fin último de su discurso.

En segundo lugar, el auditorio del orador dentro del litigio judicial es más sofisticado. A simple vista se puede describir que el auditorio es a un tiempo tanto la contraparte procesal como el propio juez. Sin embargo, a pesar de que generalmente se describe al auditorio como la persona o el conjunto de personas a los que se dirige el orador, el auditorio dentro

de la triada procesal, a mi juicio, no son personas sino funciones lingüísticas o, mejor dicho, son funciones lingüísticas que representan personas. La contraparte del orador dentro del procedimiento judicial representa los intereses del adversario; aceptar los razonamientos del orador o dejarse persuadir por sus ideas significaría, lo menos, una traición a los intereses de su representado; en última instancia que sea el juez quien decida, dada su función formal dentro del procedimiento. Si es verdad esta afirmación, aunque sea en parte, entonces es verdad que es irrelevante para el orador dentro del proceso judicial el tomar a la contraparte como auditorio.

Se presenta el juez, entonces, como el auditorio idóneo a convencer, persuadir y, fundamentalmente, para que adhiera a nuestras ideas interpretativas de la ley en la sentencia. Es falsa e inocente la idea de que el discurso del orador puede convencer al juez. Si ello fuera así, supondría la existencia del juez como simple receptor de argumentos que posteriormente valora y decide a favor de uno u otro. Lo jueces no están a la espera de los argumentos interpretativos de la ley que realizan las partes; los jueces litigan, los jueces son parte del proceso. Pensar lo contrario es un error inocente. Los jueces, siempre, son parte del proceso porque reivindican intereses institucionales. Los intereses de las partes siempre están asociados o a su libertad, o a su patrimonio, o a cualquier otra reivindicación de sus intereses particulares. Los intereses de los jueces están siempre asociados a sus preinterpretaciones de la ley. Los jueces no tienen, ni deben tener, intereses personales en los juicios, pero los jueces tienen y deben tener intereses institucionales en los juicios. Esos intereses institucionales son las interpretaciones legales, son los modos de entender y argumentar los enunciados jurídicos. Esto es, los jueces no tienen intereses en los hechos, solo tienen intereses interpretativos de la ley, uno de los cuales es evidentemente la ponderación de los argumentos de las partes.

La interpretación de las normas jurídicas no está ligada a la cultura, a la formación o a los intereses personales de los jueces de forma manifiesta, sino que la interpretación del corpus jurídico por parte del juez está sujeta a las preinterpretaciones institucionales que las cortes nacionales o los tribunales constitucionales realizan del corpus jurídico de una nación. Cuando el juez valora una argumentación del orador lo hace desde los intereses institucionales que se encuentran claramente establecidos en la jurisprudencia, en las tesis, en los criterios judiciales, en los votos particulares de los magistrados y ministros, en las doctrinas aceptadas y, simplemente, en la reiteración de las sentencias. El juez es, fundamentalmente, una parte dentro del proceso judicial dado que reivindica argumentativamente un modo de interpretar el corpus jurídico, se lo impone a las partes en la sentencia a modo de argumentación. Por lo tanto, el auditorio del orador dentro del proceso es formalmente el juez, pero

su auditorio real es el conjunto de interpretaciones de la corte superior: jurisprudencias, tesis, votos particulares y reiteración de sentencias con las cuales se discute.

El argumento fuerte de que esta premisa es verdadera radica en que la ley reconoce diversas instancias procesales para convencer, persuadir o buscar la adhesión a las ideas del orador. Estas instancias procesales para continuar la discusión con el auditorio formal (los jueces) son, en México, la apelación, el juicio de amparo, y cuando la discusión es sobre un precepto constitucional la ley reconoce que es la Corte Federal, en su función de tribunal constitucional, la que debe atraer la discusión, siempre y cuando no exista previa interpretación jurisprudencial al respecto, porque si existe, el juez de amparo debe hacerla valer en su sentencia. Por lo tanto, el auditorio del orador dentro del proceso judicial es formalmente el juez, pero realmente la discusión (de las interpretaciones del enunciado jurídico) se establece entre los argumentos del orador y los argumentos preinterpretados de la institución jurisdiccional. El convencimiento, o persuasión, o adhesión del juez a las ideas del orador consiste en demostrar que el argumento del orador es el mismo argumento preinterpretado del órgano jurisdiccional que se expresa materialmente en una jurisprudencia, una tesis, etcétera, determinada.

Si el auditorio formal del orador en el proceso jurisdiccional es el juez y el auditorio real es el contexto preinterpretativo del corpus jurídico que realiza la corte, el auditorio del juez, entonces, formalmente, son las partes del proceso. Sin embargo, el auditorio real del juez, el auditorio al que hay que convencer, persuadir o buscar su adhesión a nuestras ideas no son las partes del proceso, dado que el discurso argumentativo del juez se impone por mandato de ley. La sentencia es obligatoria y vinculante para las partes y pone fin a una etapa del proceso. Las partes pueden recurrir la sentencia, es decir, puede apelar el fallo, pero será una instancia jerárquicamente superior la que decida, no el juez de primera instancia. La decisión de la revisión de la sentencia no recae en las partes, sino en un superior; por lo tanto, el auditorio del juez de primera instancia es el juez de apelación, porque es su jerárquico superior. Es él quien decide, ante una apelación, si los argumentos del juez de primera instancia se convalidan, se modifican o se revocan. Esa capacidad decisoria del juez de apelación sobre los argumentos del juez de primera instancia vuelve al primero el auditorio del segundo. El auditorio, por lo tanto, del juez de primera instancia es el juez de apelación, al que hay que convencer, persuadir o buscar su adhesión a los argumentos de la sentencia dado que él tiene la capacidad de convalidar, modificar o revocar los argumentos del orador judicial.

Si lo anterior es verdad, entonces todos los auditorios jurisdiccionales siempre serán los órganos judiciales de mayor jerarquía. Sin embargo, a las cortes nacionales y a los

tribunales constitucionales que no tienen un órgano jerárquicamente superior que decida sobre sus sentencias no se les puede aplicar esta hipótesis. El auditorio de las cortes nacionales y los tribunales constitucionales, es decir, aquellos a los que habrá que convencer, persuadir o buscar su adhesión a los argumentos propuestos en las interpretaciones de la ley no son los órganos jurisdiccionales jerárquicamente inferiores, ya que por mandato de ley estos deberán aplicar las interpretaciones de la Corte federal de manera obligatoria. Por lo tanto, las cortes nacionales y los tribunales constitucionales tienen como auditorio a la comunidad. Decir *comunidad* es decir mucho, demasiado: habrá que precisar. El auditorio de la corte es la comunidad, es verdad, pero es una parte de la comunidad total de una nación, es la comunidad racionalmente actuante. Por *comunidad racionalmente actuante* quiero decir la comunidad organizada de acuerdo a sus intereses, que actúa en conjunto y que tiene ideas, proyectos o simples modos de concebir la realidad de un modo determinado. A ese discurso de sus ideas, deseos y necesidades expresadas en un discurso público coherente lo denomino *racional*. Son los grupos reales de poder que tienen la capacidad de movilizar personas pero fundamentalmente que tienen la capacidad de difundir ampliamente sus ideas y así convencer, persuadir o buscar la adhesión de los operadores políticos a sus ideas. La corte tiene a esa comunidad racionalmente actuante como auditorio y, como todo auditorio, es heterogéneo.

El discurso de la corte tendrá, a su vez, que ir eligiendo, en cada caso concreto, a cuál de las comunidades racionalmente actuantes se está dirigiendo. Y esa elección tiene que ver con la pertinencia o impertinencia de su discurso, tiene que ver con la identidad entre su discurso institucional y el discurso de la comunidad elegida. El discurso argumentativo de la Corte es un discurso en búsqueda de legitimidad comunitaria y no solamente de legalidad. La legalidad del discurso de la Corte se alcanza simplemente al cumplir con la ritualidad procesal establecida por la ley, pero la legitimidad del discurso de la corte solo se alcanza cuando este es pertinente al discurso ya establecido, sistematizado y hecho suyo por una o varias comunidades racionalmente actuantes.

La eficacia del discurso del orador del proceso judicial radica en que su discurso es pertinente al discurso institucional de las cortes. La eficacia del discurso del juez es la pertinencia de la sentencia en relación con las preinterpretaciones institucionales a las que pertenece. La eficacia del discurso de la Corte Federal es la pertinencia entre su discurso y el discurso de una o varias comunidades racionalmente actuantes. La eficacia, pues, del discurso jurídico radica, entre otras cosas, en la clara elección del auditorio al cual dirigirse para convencerlo, persuadirlo o buscar su adhesión a nuestras ideas. Esta elección significa,

en primera instancia, el conocimiento total del auditorio a convencer, lo que permitirá que los argumentos ofrecidos por el orador sean adecuados, pertinentes y adaptados.

En tercer lugar, el auditorio en el espacio de la construcción del saber jurídico, una vez más, no es una o varias personas contra las cuales se argumenta, aunque se pueda ejemplificar la discusión en una o varias personas. El auditorio al que se busca convencer, persuadir o buscar la adhesión a nuestras ideas es quien nos lee o quien nos escucha, no aquel contra quien o quienes argumentamos. En la construcción del saber jurídico se desmontan las ideas de otros teóricos a fin de construir nuestras propias ideas, pero este proceso no tiene como objetivo convencer o persuadir a los otros teóricos, sino convencer, persuadir y, fundamentalmente, buscar la adhesión a nuestras ideas del lector a quien va dirigido el texto.

---

## BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES, *Retórica*, Madrid: Gredos, 1990.
- AUSTIN, John L., *Cómo hacer cosas con las palabras*, Barcelona: Paidós Ibérica, 1996.
- BAJTIN, M. M., *Estética de la creación verbal*, México: Siglo XXI, 1982.
- BENVENISTE, Emile, *Problemas de lingüística general*, México: Siglo XXI, 1995.
- CICERÓN, Marco Tulio, *De la invención retórica*, México: UNAM, 1997.
- *De la partición oratoria*, México: UNAM, 2000.
- DUCROT, Oswald, *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*, Barcelona: Paidós, 1986.
- FOUCAULT, Michel, *Entre filosofía y literatura*, Barcelona: Paidós, 1999.
- GREIMAS, A. J., *Semántica estructural. Investigación metodológica*, Madrid: Gredos, 1987.
- PLATÓN, *Diálogos*, México: Porrúa, 2012.
- QUINTILIANO, Marco Fabio, *Institución oratoria*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1999.
- SEARLE, John. *Actos de habla*, Barcelona: Planeta-Agostini, 1994.
- VAN DIJK, Teun A., *La ciencia del texto*, Barcelona: Paidós, 1999.
- *Ideología. Una aproximación multidisciplinaria*, Barcelona: Gedisa, 2000.